

FEDERALISMO Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL: UNA PRÁCTICA COMPARTIDA DE FACTO. EL PAPEL DE ONTARIO Y QUEBEC EN LAS RENEGOCIACIONES DEL T-MEC

Stéphane Paquin*
Laurence Marquis**

A pesar de que la Constitución canadiense otorga al gobierno federal poder absoluto para la firma de tratados y responsabilidad exclusiva sobre el comercio internacional, Grace Skogstad ha afirmado que la jurisdicción sobre las negociaciones comerciales es “compartida *de facto*” (Skogstad, 2012: 204). Creemos que sería más apropiado hablar de una “práctica compartida *de facto*”, en vez de llamarla jurisdicción, pues el consenso entre los académicos es que los acuerdos comerciales son, de hecho, responsabilidad federal; sin embargo, esto no excluye una intensa participación provincial, y hay evidencia de que las provincias, sobre todo Quebec y Ontario, se han involucrado aun más en las negociaciones de tipo comercial en los últimos años (Paquin, 2017a; 2017b; 2014; 2013; 2010; 2006; Kukucha, 2016; 2013; 2008; 2005; Fafard y Leblond, 2013; VanDuzer, 2013).

Y lo han hecho, principalmente, por dos razones: la primera es que, mientras el gobierno federal es responsable del comercio internacional y puede negociar en áreas de jurisdicción exclusivamente provincial, no puede obligar a estas entidades a implementar acuerdos, aun cuando hayan sido aprobados. Dado que los tratados canadienses no tienen impacto directo en la legislación nacional, deben implementarse después de la ratificación federal o de las provincias, lo cual hace que la aprobación provincial sea esencial. En segundo lugar, los instrumentos comerciales de “nueva generación” inciden cada vez más en áreas de jurisdicción provincial, trátense de contratación pública, empleo, monopolios públicos y corporaciones estatales, inversión, medio ambiente o

* Profesor titular de la École Nationale d'Administration Publique, Québec, y director del Groupe d'Étude et de Recherche sur l'International et le Québec (GÉRIQ); <stephane.paquin@enap.ca>. Este artículo se realizó con fondos del Secrétariat Québécois aux Relations Canadiennes.

** Miembro de Gem Stones European Joint Doctorate; <laurence.marquis@gemstones.eu>. Este artículo fue traducido del inglés por Paula Andrea Vázquez Villegas y publicado con el permiso de los autores.

desarrollo sostenible (Paquin, 2017b; 2013; 2010; 2006; Paquin y Lachapelle, 2005; Kukucha, 2016; 2013; 2008).

Por ello, muchos analistas consideran que esa clase de negociaciones en Canadá deben verse como un proceso de gobernanza multinivel en el que interactúan miembros de estructuras estatales y federales (Paquin, 2017a; Bache y Flinders, eds., 2004; Hooghe y Marks, 2003). Los expertos en esa clase de gobernanza destacan que existen “imperativos de cooperación” entre los gobiernos centrales y subestatales. Una política exterior coherente inevitablemente implica consultar con los estados federados —e incluso permitirles jugar un papel importante— mediante mecanismos intergubernamentales, dinámica que promueve que los gobiernos subestatales, en este caso las provincias, se comprometan más en las negociaciones comerciales (Michelmann, 2009: 7). En la medida en que la cooperación gana importancia, el “federalismo ejecutivo” se incrementa, haciendo que tanto el primer ministro como sus pares, provinciales participen activamente en la definición de los tratados internacionales (Paquin, 2017b).

Los recientes trabajos en torno al TLCAN tocaron áreas que afectan directamente intereses de jurisdicción provincial o que inciden de manera significativa en su legislación. El gobierno federal, a través de una agenda comercial progresista, se propuso reforzar algunos capítulos, como empleo, medio ambiente, cambio climático, mujeres y naciones originarias (*first nations*). En la lista de los intereses defensivos, Canadá también quiso conservar los mecanismos de arbitraje (Capítulo XIX) y proteger la diversidad cultural, lo cual constituye serias intrusiones en la jurisdicción provincial. Además, varias peticiones de Estados Unidos expresadas durante el proceso afectaban también áreas de jurisdicción o políticas provinciales, como lo relativo a adquisiciones —por parte del gobierno provincial o municipal—, la madera blanda, el comercio electrónico y la gestión de suministros.

Por si esto fuera poco, el gobierno de Justin Trudeau pidió específicamente a los ministros provinciales colaborar con los gobernadores de Estados Unidos y grupos de interés, en busca de consenso para salvar el TLCAN. La primera ministra de Ontario, Kathleen Wayne, por ejemplo, se reunió con 37 de esos mandatarios para promover el comercio en los meses posteriores a la elección de Trump (Benzie, 2018a). Los funcionarios de Quebec hicieron lo propio.

Por tanto, es relevante considerar la evolución del papel de las provincias en la renegociación, y es de especial interés determinar si dicho cambio

proviene de los tiempos de las negociaciones conducentes al Acuerdo Integral de Economía y Comercio con la Unión Europea (Comprehensive Economic and Trade Agreement, CETA) y el Acuerdo Integral y Progresivo para la Asociación Transpacífica (Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership, CPTPP o TPP-11). Durante los trabajos hacia el CETA, las provincias tuvieron una participación sin precedentes; mientras que en los del segundo acuerdo, el gobierno federal la restringió.

En este artículo, compararemos el papel de las provincias en las negociaciones recientes del TLCAN, CETA y TPP, enfocándonos en: 1) los intereses ofensivos y defensivos de las provincias, 2) la agenda comercial progresista de Canadá, 3) la cooperación entre los gobiernos federales y provinciales, así como entre las provincias, y 4) las reacciones provinciales después de publicado el acuerdo; también el papel que desempeñaron Quebec y Ontario en todo ello, al ser las mayores tanto en términos de PIB como de población. Recordemos que las negociaciones tuvieron efectos importantes en áreas de jurisdicción provincial, altamente sensibles en ambas entidades.

El artículo retoma aspectos extraídos de las entrevistas informales que realizamos durante las renegociaciones del TLCAN con funcionarios, consejeros y expertos de Quebec y Ontario directamente involucrados. En total, fueron más de veinte horas de discusión. Después comparamos esto con lo que habíamos hecho cuando las negociaciones anteriores del CETA y el TPP-11.

En general, nuestro análisis del papel de estas provincias reveló que la vinculación entre los niveles federal y provincial hizo que se retornara a una situación vivida entre el tiempo del CETA y el TPP. Cabe mencionar que Ontario y Quebec están en desacuerdo con esta valoración. El equipo de negociación de la primera mencionó que el proceso se parecía más a su experiencia con el CETA; mientras que el de Quebec lo sintió más cercano al TPP+. El de Ontario considera que, en contraste con las negociaciones del TPP, en las cuales las provincias apenas si fueron consideradas, en las del TLCAN, la confianza entre los gobiernos federal y provinciales, así como la participación de los equipos provinciales regresaron a un nivel más satisfactorio, aunque las provincias hayan sido excluidas de la mesa de discusión, a la cual habían sido parcialmente bienvenidas durante el CETA. A Quebec, las relaciones con Ottawa le parecieron más difíciles, especialmente hacia el final de los trabajos. El gobierno quebequense no fue informado ni involucrado en el arbitraje final, y no incidió mucho en la estrategia del gobierno federal.

En la primera parte de este escrito, examinamos las políticas y las prácticas constitucionales de las negociaciones comerciales; en la segunda, nos enfocamos en el papel de Ontario y Quebec en las negociaciones del TLCAN.

La negociación comercial de Canadá

En la práctica, es el gobierno federal el que ejecuta una negociación comercial, incluso cuando aborda un asunto de jurisdicción provincial; sin embargo, ha habido casos en los cuales han participado los gobiernos provinciales, incluyendo el de Quebec. Las negociaciones intergubernamentales se han llevado a cabo entre altos funcionarios y, a veces, entre ministros (De Mestral y Fox-Decent, 2008: 592); no obstante, no hay un acuerdo marco integral para consultas federales-provinciales relacionadas con negociaciones internacionales, y poca coherencia en los enfoques (Paquin, 2017b; 2006; VanDuzer, 2013; De Mestral, 2005).

Cuando la gestión afecta áreas de jurisdicción provincial, se dan dos pasos básicos, que no necesariamente siguen esta secuencia: se concluye el tratado (es decir, la negociación; se firma y ratifica) y entra en vigor. El Ejecutivo Federal es quien ejerce el control de la primera fase, pero la segunda, que consiste en adoptar las medidas legislativas para poner en práctica el instrumento, recae en la legislatura federal o provincial. En Canadá, se requiere una adecuada intervención en esa materia, a fin de incorporar los tratados al marco legal nacional (Paquin y Chaloux, 2016; Paquin, 2006; De Mestral y Fox-Decent, 2008).

En esta segunda etapa, el tratado debe integrarse al derecho canadiense mediante una ley de incorporación o un cambio en la regulación a nivel competente (Barnett, 2018; Scherrer, 2000). Si la ley ya es compatible con la existencia de dicho instrumento, no se requiere una nueva legislación, lo que suele ocurrir, pues las leyes federales y provinciales tienden a ser más estrictas que los estándares internacionales. Cuando el marco legal nacional es incompatible con el tratado, se necesita una ley para su implementación y su forma puede variar, pudiendo ser un simple texto que se adjunta al instrumento y que le otorga fuerza de ley, o bien una ley, propiamente dicha, que reproduce con mayor o menor fidelidad las disposiciones del tratado. De Mestral y Fox-Decent (2008: 617-622) han identificado más de trece maneras de integrar los tratados al derecho a nivel federal. En Canadá, un instrumento tal no reemplaza automáti-

camente a leyes preexistentes. Los jueces basan sus dictámenes en la legislación canadiense y no en los tratados, a pesar de que en algunos se aluda a esos instrumentos siempre que resulten pertinentes (De Mestral y Fox-Decent, 2008: 578).

En caso de que un tratado toque la jurisdicción de Quebec —que difiere de Ontario y otras provincias, cuyos procedimientos son más sencillos y a veces basta un decreto ejecutivo o un cambio regulatorio—, el Parlamento local deberá aprobar el tratado antes de que el gobierno de su consentimiento. Un compromiso internacional también debe ser aprobado por el Parlamento cuando se describa como “importante”, lo que significa que se necesita la adopción de una ley, redactar una regulación, colocar un impuesto, la aceptación gubernamental de una obligación financiera, o si se trata de derechos humanos o comercio internacional (LeDuc, 2009: 550-551). Este paso no es requerido a nivel federal ni en ninguna provincia. Entre los precedentes está el Acuerdo sobre la Madera Blanda (Softwood Lumber Agreement) entre Canadá y Estados Unidos (Turp, 2016: 23). Debe subrayarse que el debate y el voto en el Parlamento vienen después de que el gobierno de Canadá ha firmado el tratado. Por tanto, los parlamentarios de Quebec tienen pocos medios para influir en el contenido del instrumento en esta etapa: sólo pueden adoptarlo o rechazarlo (Turp, 2016: 24-25).

Si el Parlamento de Quebec se rehúsa a aprobarlo, el Ejecutivo puede argumentar que el tratado es urgente y aprobar un decreto; sin embargo, podría ser difícil adoptar una legislación de implementación en este contexto, por tanto, el único recurso de Quebec es rehusarse a la entrada en vigor del tratado en áreas de su jurisdicción.

En caso de que esta provincia decida no dar su aprobación y, por tanto, no acate un acuerdo internacional ratificado por Canadá, el gobierno federal tendría que defenderse ante un panel o un órgano de apelación de la Organización Mundial de Comercio (OMC), un tribunal de arbitraje u otra corte internacional competente en la materia. Tal eventualidad no es meramente teórica, puesto que Canadá ya ha defendido varias medidas tomadas por las provincias. Por ejemplo, de 2010 a 2013, tuvo que defender el Programa de Energía Verde de Ontario ante el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC, luego de una queja interpuesta por Japón y la Unión Europea (Ouellet y Beaumier, 2016: 76).

También ha habido casos en los que Canadá tuvo que compensar a las compañías, debido a medidas tomadas por las provincias. Por ejemplo, las de

Terranova y Labrador obligaron al gobierno federal a pagar a Abitibi Bowater 130 millones de dólares canadienses (Lévesque, 2015). Como resultado, el primer ministro pidió al Ministerio de Asuntos Exteriores que creara un mecanismo para obligar a las provincias a responsabilizarse de sus propios actos (Côté, 2015). La mayoría de ellas, incluyendo a Ontario, se oponen a la idea, aunque el gobierno de Quebec está a favor.

Esta situación ha creado muchos problemas. De acuerdo con De Mestral y Fox-Decent (2008: 644): “Desde la perspectiva federal, el tema entraña mucha frustración y dificultades. El gobierno federal puede comprometer a Canadá en un tratado, pero no garantizar que sea correctamente implementado si el asunto cae bajo jurisdicción provincial. Esto puede ser un obstáculo importante para consolidar relaciones con otros Estados en poco tiempo”. Debido a estas dificultades, el gobierno federal debe ser cuidadoso al comprometer a Canadá a nivel internacional, pues corre el riesgo de que sus gestiones sean socavadas por acciones provinciales.

Históricamente, se ha recurrido a diversas estrategias para evitarlo. La primera es circunscribir las negociaciones internacionales a áreas de competencia federal. Durante la negociación del Tratado de Libre Comercio entre Canadá y Colombia, el gobierno central excluyó todas las medidas provinciales que arriesgarían la conclusión del acuerdo en las áreas de servicio e inversión (VanDuzer, 2013). Otra consiste en diseñar cláusulas federales para limitar el alcance de los tratados internacionales, como las que se incluyen en los acuerdos del GATT y del TLCAN, por ejemplo.

La otra estrategia es crear mecanismos intergubernamentales que permitan a las provincias colaborar en las negociaciones, con la esperanza de que aquéllas acatarían completamente los acuerdos comerciales de Canadá. Durante los años sesenta y ochenta, el gobierno federal fue tomando conciencia de sus límites y se crearon mecanismos de consulta con sus pares provinciales. En el tema de las negociaciones comerciales, el mecanismo intergubernamental más reciente es el C-Trade Forums (Kukucha, 2016; Paquin, 2013; 2006).

La renegociación del TLCAN

Para dejar más claras sus posiciones e incrementar su influencia, Quebec y Ontario contrataron los servicios de asesores experimentados y negociadores

principales designados para las renegociaciones del TLCAN. Ontario citó a Hugo Cameron, un funcionario de alto rango con experiencia en la OMC y en el Departamento de Relaciones Internacionales y Comercio Exterior como “negociador principal de Ontario para el TLCAN”, mientras que Quebec optó por una estrategia ya aplicada durante los trabajos rumbo al CETA y comprometió a una antigua figura política “conectada en ese medio”.¹ Para ese acuerdo, se eligió al exprimer ministro de Quebec, Pierre Marc Johnson; para la disputa por la madera blanda, al exembajador canadiense en Washington, Raymond Chrétien; para la renegociación del TLCAN, en julio de 2017 se nombró negociador principal al exministro de finanzas de Jean Charest, Raymond Bachand, quien es “consejero estratégico” en el bufete de abogados Norton Rose Fulbright.

El nombramiento de estas personas como negociadores principales no es una estrategia nueva. Durante los trabajos conducentes al Tratado de Libre Comercio de Canadá y Estados Unidos (TLC), a finales de los ochenta, el gobierno de Ontario contrató a Bob Latimer, un exfuncionario federal del Ministerio de Relaciones Exteriores y Comercio Internacional, mientras Quebec reclutó a Jake Warren, un negociador canadiense participante en la ronda de Tokio (Hart *et al.*, 1994: 139). Durante los preparativos para la renegociación del TLCAN, se incrementó el presupuesto de los equipos de Ontario y Quebec a fin de incrementar y fortalecer sus recursos.²

Los intereses ofensivos y defensivos de Ontario y Quebec

Al principio de la negociación, ambas provincias identificaron intereses ofensivos y defensivos. Si bien los detalles de los mandatos de su gabinete para las renegociaciones del TLCAN siguen siendo confidenciales, a los equipos de negociación de Ontario y Quebec se les pidió que modernizaran el acuerdo de veinticuatro años.³ Así, las actualizaciones de los capítulos que abordaban cuestiones de la economía moderna, como el comercio digital o la movilidad laboral, estaban entre sus intereses ofensivos.

¹ Entrevista anónima en Montreal, agosto de 2018.

² Entrevistas anónimas en Quebec y Toronto, octubre de 2017 y marzo de 2018.

³ Entrevistas anónimas en Quebec, octubre de 2017, abril y octubre de 2018, y en Toronto, marzo y octubre de 2018.

A pesar de que se pretendía incrementar el comercio y la interconectividad, los gobiernos de Quebec y Ontario no estaban dispuestos a revisar asuntos ya consolidados. Así, las reglas de origen para Ontario, la gestión de suministros y el tema de la Revisión y Solución de Controversias (capítulo XIX del TLCAN) quedaban tanto en la lista defensiva de Quebec como de Ontario.

Al principio de la negociación, existía la preocupación de que Estados Unidos pidiera las mismas concesiones que Canadá había hecho en el contexto del TPP, en particular en cuanto a la gestión de suministros. El gobierno canadiense había prometido compensación financiera durante la negociación del TPP (y, antes, durante el CETA) para alentar a las provincias a aceptar los cambios en la gestión de suministros y en la agricultura requeridas por los socios negociantes. En Quebec y Ontario, conservar el control de dicha gestión estaba en la lista defensiva desde el principio, y el problema de los aranceles al acero y el aluminio cobraron importancia durante las negociaciones.⁴

Los intereses ofensivos de Quebec eran similares a los presentados durante las negociaciones del CETA. Se consideró esencial el capítulo sobre la entrada temporal de personas de negocios con miras a aumentar el cupo para expertos en ciertos sectores, como la tecnología de la información. De manera similar, el capítulo de la obtención de recursos se consideró un interés ofensivo, tal como ocurrió en el CETA, lo mismo que la modernización del acuerdo y las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF).⁵

La exención cultural fue otra de las prioridades para esa delegación, a pesar de que casi no se abordó en las negociaciones,⁶ pero se mantuvo en el texto final del T-MEC. Otro interés defensivo de Quebec fue el comercio electrónico.

La agenda comercial progresista de Canadá

Cuando Estados Unidos solicitó que se renegociara el TLCAN, Canadá sorprendió a varios anunciando una agenda comercial progresista.⁷ Su vecino estaba estupefacto con la solicitud de incluir capítulos como los relativos a

⁴ Entrevistas anónimas en Quebec y Toronto, octubre 2018.

⁵ Entrevistas anónimas en Quebec, octubre de 2017 y 2018.

⁶ Entrevistas anónimas en Quebec, octubre de 2017 y octubre de 2018, en Montreal, agosto de 2018.

⁷ Entrevista anónima en Quebec, octubre de 2017, abril y octubre de 2018, y en Toronto, marzo y octubre de 2018.

la equidad de género y los derechos de la mujer, el reconocimiento de las naciones originarias (*first nations*) y las comunidades indígenas, los derechos laborales, el medio ambiente y el cambio climático (Lilly, 2018). Visto por algunos como una táctica de negociación frente a la fuerza de Estados Unidos, las delegaciones de Quebec y Ontario coincidieron en que esas reivindicaciones, aunque interesantes, estaban orientadas a ganar apoyo electoral y posiblemente no eran tan importantes como los intereses ofensivos y defensivos antes mencionados.⁸

También es relevante preguntarse cómo esa agenda afectaría las competencias provinciales. El gobierno de Canadá consideró que su nueva estrategia promovía un enfoque incluyente y progresista que beneficiaría a la clase media, la igualdad de género, a las comunidades indígenas, a la sostenibilidad del medio ambiente y a las pequeñas y medianas empresas (Lilly, 2018); algunos de estos beneficiarios también son tema de jurisdicción provincial o existe un impacto significativo en la política pública provincial, como es el caso de los derechos laborales; mientras que otros, como el ambiente, son de responsabilidad compartida. Durante los trabajos, los negociadores provinciales fueron cuidadosos y no hicieron explícita ninguna preocupación sobre la posible injerencia en su campo de acción. Ontario expresó su confianza en la administración federal, dando la bienvenida a la propuesta del “Equipo de Canadá” en las renegociaciones del TLCAN.⁹ El gobierno de Quebec había expresado dudas anteriormente en cuanto a la inclusión de los derechos indígenas en los temas ambientales (Gerbet, 2018).

El capítulo sobre la promoción de los derechos de las comunidades indígenas pareció poco claro durante la negociación. Aunque es un área de competencia federal, tiene un impacto en las provincias. Su incorporación a los tratados de comercio internacional es un fenómeno nuevo (aunque aparece en otros acuerdos específicos), y un asunto constitucional tan sensible podría complicar las discusiones. El compromiso eventual previó la inclusión de una disposición que protege los derechos indígenas en las excepciones generales, así como referencias a dicha protección en otras partes del T-MEC. La excepción general otorga a las partes la posibilidad de cumplir sus obligaciones legales con los grupos indígenas, sin violar las protecciones a la inversión

⁸ Entrevistas anónimas en Quebec, octubre de 2017 y octubre de 2018, y en Montreal, agosto de 2018.

⁹ Entrevista anónima en Toronto, marzo de 2018.

existentes. A los representantes de Ontario y Quebec no les parece que el resultado final sea tan importante, aunque los negociantes de Quebec cuestionan la estrategia federal.¹⁰

En última instancia, la agenda progresista no se integró totalmente al T-MEC, aunque las disposiciones sobre los derechos de género e indígenas aparecen en varios capítulos. Los relativos al trabajo y el medio ambiente (23 y 24, respectivamente) son mucho más importantes que en el TLCAN.¹¹ Ahora involucran compromisos fuertes y reflejan los últimos estándares progresistas encontrados en los acuerdos de nueva generación. Según un representante de Ontario, este contenido incluyente puede haberse agregado anticipándose a la presencia de una plausible mayoría demócrata en el congreso de Estados Unidos, después de las elecciones de medio tiempo, a fin de asegurar apoyo para el acuerdo, con miras a la renovación de la Autoridad de Vía Rápida (Trade Promotion Authority, TPA) y su implementación en Estados Unidos.¹²

La cooperación entre niveles federales y provinciales

El nivel de cooperación entre los negociadores federales y provinciales durante las renegociaciones del TLCAN fue parecido a lo visto durante las del CETA y el TPP (Paquin, 2017b; Kukucha, 2016). Durante las relativas al CETA, las provincias tuvieron un papel importante casi en todas las etapas. A pesar de que no se las consultó para la elección del negociador principal canadiense, Steve Verheul, se involucraron en tareas tan esenciales como la redacción del reporte conjunto y la formulación del mandato de negociación. Durante los preparativos, también fueron consultadas sobre problemáticas relacionadas con sus campos de especialización. Además, tenían acceso a los documentos de negociación y fueron consultadas ampliamente durante el proceso. Quebec, por ejemplo, presentó más de ciento cincuenta documentos de posición o informes de posición estratégica.¹³ Asimismo, se llevaron a cabo más de 275 reuniones entre los negociadores federales y sus contrapartes provinciales y

¹⁰ Entrevista anónima en Quebec, octubre de 2018.

¹¹ A pesar de que se incluyó el capítulo ambiental, no se mencionó el cambio climático, aunque el gobierno canadiense lo había asumido como prioritario.

¹² Entrevistas anónimas con funcionarios de Ontario, octubre de 2018.

¹³ Entrevista anónima, junio de 2014.

territoriales, en las que se trataron asuntos que atañían a las provincias y territorios con intereses comunes, y juntas bilaterales en cámara entre una provincia o territorio y negociadores federales (Johnson *et al.*, 2015: 30). En el caso de Ontario, las interacciones con el gobierno federal en cuanto a las posturas provinciales fueron solamente verbales, por razones de confidencialidad;¹⁴ sin embargo, en una ocasión, su negociador principal envió cartas a sus contrapartes federales, subrayando áreas específicas de interés o de preocupación para la provincia. No hubo un registro formal del número de interacciones, pero un funcionario de alto rango estima que fueron cerca de veinte. Todo ello se complementó con cientos de correos electrónicos dirigidos al personal, que habrían abordado problemas más técnicos y menos confidenciales.¹⁵ Las provincias no tenían acceso a la negociación de todas las áreas, pero participaron activamente en las discusiones sobre las barreras técnicas al comercio, la cooperación regulatoria, la inversión (incluyendo mecanismos de solución de controversias entre los inversionistas y el Estado), comercio transfronterizo de servicios, el mutuo reconocimiento de calificaciones profesionales, contratación pública, monopolios públicos y corporaciones estatales, desarrollo sostenible (trabajo y ambiente), vinos y licores, y cooperación (materias primas e innovación, así como investigación en ciencia y tecnología).

Las provincias quedaron en gran medida excluidas de los debates relacionados con la agricultura, los procedimientos aduaneros y la facilitación del comercio (normas y procedimientos de origen), medidas sanitarias y fitosanitarias, recursos comerciales, subsidios, cuestiones relacionadas con el transporte marítimo y los registros temporales, servicios financieros, telecomunicaciones, comercio electrónico, propiedad intelectual (nombres geográficos y de patente), política de competencia, cuestiones institucionales y cooperación bilateral en biotecnología (Paquin, 2013).

Durante las negociaciones del CETA, el gobierno de Canadá firmó un acuerdo con Estados Unidos sobre el tema de “Buy America”. También inició pláticas comerciales con India, concretó un acuerdo con Corea del Sur y se unió a las negociaciones del TPP (hoy CPTPP o TPP-11). La participación provincial fue mínima en el caso de “Buy America”. El gobierno indio se negó a permitir que los estados federados se involucraran en las negociaciones,

¹⁴ Entrevista anónima en Toronto, octubre de 2017.

¹⁵ Entrevista anónima en Toronto, junio de 2017.

principalmente por razones de política interna. Como declaró un exfuncionario federal, “la conversación con India sobre este tema fue breve”.¹⁶ Se presentó una situación semejante con Corea del Sur. En cada caso, las reuniones del C-Trade fueron el mecanismo federal-provincial utilizado para mantener a las provincias informadas del avance de los debates (Paquin y Lequesne, 2017; Kukucha, 2016).

Representantes de Ontario y Quebec están en desacuerdo con sus veredictos sobre el proceso general para las negociaciones del TLCAN. Según funcionarios de Ontario, la cooperación entre los niveles federal y provincial fue lo opuesto a las últimas negociaciones (TPP) y volvió al modelo instituido con las negociaciones del CETA. Los representantes del gobierno de Quebec consideran que la gestión rumbo al TLCAN fue más cercana a la del TPP+: la colaboración federal-provincial fue excelente en temas como bebidas alcohólicas y empresas propiedad del Estado; sin embargo, la calidad general de la relación estuvo supeditada, de acuerdo con un funcionario de Quebec, a la personalidad y el profesionalismo de un servidor público, y no a las relaciones intergubernamentales.¹⁷

Hacia el final de las negociaciones, hubo cambios en la relación entre los negociadores provinciales y federales. Después de la ronda 7, en abril de 2018, las negociaciones fueron asumidas por funcionarios de mayor rango y las discusiones tuvieron lugar directamente entre el ministro Freeland y el embajador Lighthizer. Todas las reuniones se llevaron a cabo en Washington entre agosto y septiembre de 2018.

El ritmo de las negociaciones entre Canadá y Estados Unidos se intensificó: teniendo el 30 de septiembre de 2018 como límite para entregar el texto al Congreso, a fin de que se aprobara a tiempo para la firma del presidente mexicano Enrique Peña Nieto, cuyo mandato concluía el 30 de noviembre, se redujo el tiempo y la oportunidad para que las provincias proporcionaran opiniones y actualizaciones; sin embargo, enviaron representantes a Washington, y se les brindó información cuando el tiempo lo permitió.

De acuerdo con representantes de alto nivel de Quebec y Ontario, el nivel federal siguió a cargo de las decisiones finales,¹⁸ y todo el arbitraje y las determinaciones sobre problemáticas delicadas se llevaron a cabo sin la contribución

¹⁶ Entrevista anónima en Montreal, agosto de 2016.

¹⁷ Entrevista anónima en Quebec, octubre de 2018.

¹⁸ Entrevistas anónimas a funcionarios de Quebec y Toronto, octubre de 2018.

de las provincias.¹⁹ Como la comunicación fue, en última instancia, entre negociadores principales, las delegaciones provinciales recibieron algunas actualizaciones en las últimas semanas.²⁰ De acuerdo con un alto funcionario de Quebec, esas últimas semanas fueron un “desastre”. El arbitraje final se decidió en medio del proceso electoral de esa provincia, durante el cual el tema de la gestión de suministros fue muy importante; no obstante, la comunicación entre Quebec y el equipo negociador federal fue mínima.²¹

Al final de las negociaciones, los representantes de esa provincia fueron muy críticos del enfoque federal. “La estrategia no funcionó y deberíamos preguntarnos por qué”, dijo uno de ellos.²² Entre los elementos que contribuyeron a la percepción de esa falla en la estrategia federal están las exigencias (consideradas excesivas) de la agenda progresista, que obviamente fueron inaceptables para el gobierno de Estados Unidos, pero también la queja que Canadá interpuso ante la OMC en diciembre de 2017, acusando a Estados Unidos de violar las normas de comercio internacional. Según un funcionario del gobierno de Quebec, después de la queja, sus pares de Estados Unidos ya no apoyaron a Canadá.²³ Algunos funcionarios gubernamentales sienten que esa provincia está pagando el precio por los nuevos acuerdos y la estrategia federal. La importante concesión sobre la gestión de suministros la afecta profundamente, al igual que los aranceles al aluminio.

El equipo de negociadores de Ontario es más optimista sobre el proceso en general, considerando que el alto grado de participación provincial puede atribuirse a que Steve Verheul, negociador principal de Canadá en el CETA, también lo fue en las renegociaciones del TLCAN, por tanto, está familiarizado con la nueva relación federal-provincial establecida con el CETA; sin embargo, por más que las provincias consideren que dicha relación es necesaria, los equipos federales no siempre le conceden el mismo nivel de importancia. Además, la diferencia de esa relación, con miras al CETA y el TLCAN, por un lado, y al TPP, por el otro, podría explicarse por el hecho de que la Unión Europea había insistido en la participación provincial en la negociación del

¹⁹ Entrevista anónima a funcionarios de Ontario, octubre de 2018.

²⁰ Por lo tanto, podría darse el caso de que el primer ministro Ford no recibiera la última actualización sobre el compromiso de gestión de suministros, a pesar de que el gobierno federal indicó haber mandado un memorando sobre el tema.

²¹ Entrevista anónima con funcionarios de Quebec, octubre de 2018.

²² Entrevista anónima con funcionarios de Quebec, octubre de 2018.

²³ Entrevista anónima con funcionarios de Quebec, octubre de 2018.

CETA, ya que su mayor interés ofensivo era la contratación pública de los gobiernos provinciales y municipales en Canadá (Paquin, 2013).

Según los negociadores de Quebec, en cada ronda del TLCAN hubo un representante del departamento de política comercial y se reunió con negociadores federales para explicar los intereses de Quebec; con líderes empresariales de varios sectores (agrícola, farmacéutico, entre otros), así como con representantes de otras provincias, para trabajar con ellos en problemáticas específicas. A pesar de que no se realizaron rondas formales después de marzo de 2018, el equipo de Quebec mantuvo contacto de manera regular con el gobierno federal, mediante llamadas telefónicas y reuniones. Hasta el último momento, esa delegación también contó con un representante en Washington. La situación de Ontario fue la misma en términos generales.²⁴

Los equipos federal y provincial interactuaron y se consultaron en reuniones enfocadas específicamente en la renegociación y no en las del C-Trade. Las provincias también fueron invitadas a participar en las de estrategia, previas a las rondas de negociación, al igual que a las sesiones informáticas mensuales. Aquéllas con delegaciones numerosas e intereses considerados particularmente importantes, en ocasiones fueron invitadas a hablar con los negociadores de capítulo, particularmente durante la ronda celebrada en Montreal, en donde hubo aproximadamente doce reuniones de este tipo. Finalmente, también se sostuvieron debates con actores destacados en campos de intereses específicos, como el Sindicato de Artistas (Union des Artistes), el de Productores Agrícolas (Union des Producteurs Agricoles), así como con otros sindicatos de trabajadores.

Al parecer, el nivel de confianza entre los representantes federales y provinciales fue alto, pues el enfoque del “Equipo de Canadá” recibió elogios del de Ontario y, anteriormente, del de Quebec.²⁵ Se dio a las provincias la oportunidad de participar en las discusiones de los temas que incidían en el área de su competencia, se distribuyeron textos, y durante las rondas, las provincias podían asistir a una reunión informativa nocturna sobre los avances del día. Si bien suele decirse que las negociaciones del CETA destacaron por la inclusión de las provincias en las discusiones, lo que no se menciona tanto es que, al final, sólo los negociadores federales permanecieron en la mesa.

²⁴ Entrevista anónima en Quebec —octubre de 2017, abril y octubre de 2018)—, y en Toronto, marzo y octubre de 2018.

²⁵ Entrevista anónima en Quebec en abril y octubre de 2018, y en Toronto, marzo y octubre de 2018.

Este patrón se repitió en la renegociación del TLCAN. Para el equipo de Ontario, la confianza y la cooperación habían alcanzado un nivel tan cómodo que no sintieron que los negociadores necesitaran estar en la sala en ese punto.²⁶

El equipo de Ontario también consideró que las reuniones del C-Trade —descritas como un “vaciado de datos” por un alto funcionario de esa provincia, involucrado en negociaciones comerciales— habían mejorado. Dado el gran volumen de información requerido para el TLCAN, las del C-Trade abrieron el camino a varias más, específicamente dedicadas a estas negociaciones. No sólo se consultó a las provincias, también se les dio la oportunidad de hacer una contribución, que sería tomada en cuenta. En contraste con lo ocurrido rumbo al TPP —en donde no fueron debidamente consultadas por el ritmo acelerado del proceso, o se hizo de manera tardía para cuestiones de los informes—, los negociadores de Ontario estimaron que la dinámica hacia el TLCAN fue más incluyente y basada en una mayor confianza mutua.

Durante esas negociaciones, las provincias también se reunieron para discutir las problemáticas específicas y llegar preparadas a las rondas.²⁷ Estos encuentros se celebraron, de manera algo orgánica e informal, en su mayoría a instancias de la provincia que encabezaba el Consejo de la Federación, o bien, en forma paralela a las rondas. Las reuniones para la renegociación del TLCAN se llevaron a cabo en el último Consejo de la Federación en Alberta, de manera simultánea a la ronda del TLCAN en Montreal, en enero de 2018. En su mayoría, las provincias fueron bien representadas con equipos fuertes (incluso los Territorios del Noroeste tenían uno con tres negociadores). Los alcances de la política comercial provincial han ganado visibilidad. Antes era difícil encontrar recursos y expertos, pero la reciente participación provincial en el CETA dio origen a una nueva red de profesionales, con altos niveles de experiencia, que destacaron entre los equipos negociadores de las provincias durante los trabajos del TLCAN. Estas entidades también coordinaron conjuntamente rondas previas con los accionistas (por ejemplo, Ontario y Quebec tienen un frente unido en el tema agrícola) y con los equipos de gestión de exportaciones (en el cuadro 1 se ofrece un resumen de la participación de las provincias en las negociaciones comerciales).

²⁶ Entrevista anónima en Toronto, marzo y octubre de 2018.

²⁷ Entrevista anónima en Quebec, octubre de 2017, abril y octubre de 2018, y en Toronto, marzo y octubre de 2018.

CUADRO I
RESUMEN DE LA PARTICIPACIÓN PROVINCIAL
EN LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES

	<i>TLC</i>	<i>CETA</i>	<i>TPP</i>	<i>TLCAN/T-MEC</i>
Definición del mandato	Sólo federal	Consultada con las provincias	Sólo federal	Sólo federal
Selección del negociador principal	Sólo federal	Sólo federal	Sólo federal	Sólo federal
Selección de los líderes de la mesa de negociación	Sólo federal	Sólo federal	Sólo federal	Sólo federal
Presencia provincial en la mesa de negociación	No	Sí, pero con restricciones	No	No
Mecanismos para la consulta federal-provincial	Conferencias de los primeros ministros (catorce reuniones entre los primeros ministros provinciales y el federal); Comité de Negociaciones Comerciales	Discusiones informales en el foro del C-Trade	Reunión del C-Trade	Reunión del C-Trade/ Reuniones específicas del TLCAN/T-MEC/ Discusiones informales
Efecto en la jurisdicción provincial	Mínimo	Muy importante	Mínimo	Importante
Mecanismo de aprobación	No	Aprobado por el Parlamento de Quebec, pero no por otras provincias	Aprobado por el Parlamento de Quebec, pero no por otras provincias	Aprobado por el Parlamento de Quebec, pero no por otras provincias

FUENTE: Elaboración propia.

Los retos en la implementación del T-MEC en Canadá y sus provincias

Las provincias reaccionaron fuertemente al concluirse los trabajos del T-MEC. Ontario y Quebec protestaron con vehemencia por el contenido final. Las

concesiones en la gestión del suministro —apertura de un mínimo del 3.6 por ciento del mercado lácteo de Canadá a productos estadounidenses, en particular la cancelación de productos lácteos clase 7, así como el que se mantengan los aranceles al acero y el aluminio, pese a la promesa estadounidense de quitarlos— fueron los principales aspectos denunciados por las provincias.²⁸

Las renegociaciones del TLCAN se llevaron a cabo durante periodos electorales de Ontario y Quebec, entidades que vivieron un cambio de gobierno con la elección de Doug Ford, del Partido Conservador Progresista, y François Legault de la Coalición Futuro de Quebec (Coalition Avenir Québec, CAQ). Si bien en Ontario había consenso en favor del enfoque del “Equipo de Canadá” en lo tocante a las negociaciones, en Quebec resultaron polémicas, especialmente por las importantes concesiones en el tema de los lácteos. Durante la campaña, los líderes de todos los partidos políticos de esta provincia se negaron rotundamente a cualquier concesión en la gestión de suministros, incluso, lo hicieron en una conferencia de prensa organizada con la “Union des Producteurs Agricoles” (Sindicato de Productores Agrícolas) en Longueuil. Estuvieron presentes Philippe Couillard del Partido Liberal, Jean-François Lisée del Partido Quebequense, y Manon Massé del Quebec Solidario. François Legault, de la Coalición Futuro de Quebec, estuvo en Saguenay al mismo tiempo, pero no participó; sin embargo, expresó su apoyo a la gestión de suministros y se manifestó en contra de cualquier concesión en materia de lácteos (Messier, 2018).

Philippe Couillard, ex primer ministro de Quebec, varias veces, durante la campaña, dijo a los reporteros que “habría consecuencias políticas serias” si Ottawa hacía concesiones en los lácteos y en la gestión de suministros. Cuando un periodista le preguntó hasta dónde estaba dispuesto a llegar, el político respondió: “Sólo obsérvenme”, frase usada por Pierre Elliot Trudeau al iniciar la Crisis de Octubre en 1970 en Quebec. Incluso, afirmó que se sumaría al “veto” de Quebec sobre el TLCAN y declaró que no era posible establecer un compromiso (Paquin, 2018). Si bien la provincia no ha ejercido un veto semejante, su capacidad para rehusarse a implementar el tratado es bastante real. El asunto llegó a ser tan polémico que *The Financial Times* publicó que Canadá estaba pensando en esperar a que finalizaran las elecciones de Quebec, es decir, después del 1º de octubre, para concretar el tratado con Estados

²⁸ Entrevista anónima en Quebec, octubre de 2018 y en Toronto, octubre de 2018.

Unidos (Blackwell, 2018). El T-MEC se anunció el 30 de septiembre, una noche antes de que los quebequenses acudieran a las urnas.

Después de los comicios, François Legault, el nuevo primer ministro de Quebec, declaró que se analizaría cada opción con los especialistas, para ver qué se puede hacer para remediar la situación. El Parlamento local podría rehusarse a “aprobar el tratado” y no hacer los cambios necesarios a las leyes y regulaciones provinciales para implementarlo (Foisy, 2018; Paquin, 2018).

En Ontario, la reacción de Doug Ford, cuyo partido derrotó a la primera ministra liberal Kathleen Wynne, en junio, también fue negativa, y el político expresó algunos puntos de coincidencia con su par de Quebec, aunque en vez de hablar de bloquear la implementación del tratado, inmediatamente pidió compensación para los granjeros (McGillivray, 2018). A pesar de que la ministra Chrystia Freeland ha prometido compensación para el sector agrícola, no se han dado números específicos y las negociaciones siguen su curso. Las provincias aún esperan la compensación prometida por el gobierno federal tras los trabajos del TPP.

La relación entre Doug Ford y Justin Trudeau ha sido difícil desde la elección del primero. Las tensiones comenzaron por el impuesto al carbón y la Carta de Derechos y Libertades (Delacourt, 2018). En cuanto a la negociación comercial con Estados Unidos, la actitud del primer ministro de Ontario cambió con el tiempo. En junio de 2018, Doug Ford declaró públicamente estar trabajando junto con el primer ministro y sus contrapartes federales y agregó: “Vamos a estar unidos. Sé que todas las provincias deben estar unidas con nuestras contrapartes federales” (Benzie, 2018a). En octubre de ese mismo año, Ford declaró que Ottawa dejó de lado a muchos sectores clave en el nuevo acuerdo, y a seiscientos partidarios presentes en una manifestación en Etobicoke dijo que el nuevo tratado estaba dejando a demasiadas familias y negocios locales en el abandono. Los liberales de Trudeau lo hicieron con los granjeros y con los trabajadores del aluminio y el acero de Ontario (Benzie, 2018b).

El ministro de Relaciones Intergubernamentales en Ottawa, Dominic LeBlanc, respondió al comentario declarando que el primer ministro Ford había apoyado plenamente la posición negociadora de Canadá, en público y en privado. También declaró que justo días antes de que se concluyera el tratado, Ford fue informado en detalle en Washington, D. C., incluso sobre los modestos cambios en el sector de gestión de suministros.

Simon Jefferies, el secretario de Prensa de Doug Ford, respondió que “mientras más estudiamos el tratado, más preocupados estamos de que el gobierno federal sacrificara a los granjeros de Ontario, y a los trabajadores del acero y el aluminio” (Benzie, 2018a), y dijo sentir lo mismo respecto de la capacidad de Canadá para negociar futuros tratados de libre comercio.

Los mecanismos para la implementación de acuerdos de negocios internacionales varían en cada provincia. Mientras que en Ontario, el T-MEC entrará en vigor directamente, tal vez con modificaciones menores necesarias a algunas leyes y regulaciones, no se requiere aprobar ninguna ley específica, por tanto, no tiene el poder de bloquear ni de oponerse a la entrada en vigor del tratado de manera local. En el caso del CETA, la situación fue un poco diferente, pues el acuerdo invadía en gran medida la jurisdicción provincial con capítulos dedicados a la contratación, por ejemplo. En ese caso, el gobierno federal pidió que las provincias manifestaran su acuerdo con el CETA y que describieran las medidas que tomarían para implementarlo. A pesar de que no hay una obligación legal para proceder de esta manera, se hizo para evitar futuros conflictos con las provincias. No se pidió tal compromiso de parte de las provincias con el T-MEC.²⁹ En última instancia, la mayoría de las modificaciones legislativas, resultado de las nuevas provisiones en este tratado, deberán hacerse a nivel federal: ya sea el desmantelamiento de la gestión de suministros clase 7 o el aumento en el plazo de las leyes de patentes para cumplir con las nuevas obligaciones aumentadas.

Conclusión

A pesar de que los representantes de Quebec y Ontario no están de acuerdo con la imagen de las relaciones entre las provincias y el gobierno federal durante la renegociación del TLCAN, el hecho es que las provincias son actores cada vez más esenciales en las negociaciones comerciales de Canadá.

Resulta irónico que, a pesar de su importancia, el gobierno federal no las considere un recurso político durante las negociaciones, como sí ocurrió con diversos actores de la sociedad civil, y no fue así, en apego a la noción de conjetura de Schelling.

²⁹ Entrevista anónima con funcionarios de Ontario, octubre de 2018.

En *The Strategy of Conflict*, publicado en 1960, el ganador del Premio Nobel de Economía, Thomas Schelling, desarrolla una noción que ahora se conoce como la “conjetura de Schelling”.³⁰ De acuerdo con ésta, el representante de Estados Unidos tiene ventaja en la negociación de un tratado comercial con otro gobierno, siempre que la legislatura (el Congreso), que debe ratificarlo, muestre una postura firme en ciertos temas. Por tanto, en una renegociación como la del TLCAN, en la cual el Congreso tuvo un papel más relevante que en el pasado, debido a los cambios legislativos, los negociadores de aquel país usaron esto como un pretexto para lograr concesiones adicionales de parte de sus socios comerciales, Canadá y México.

Canadá, donde la separación de poderes es más teórica que real, no se puede beneficiar de tal conjetura, a menos que se encuentre en situación de gobierno minoritario. Cuando hay un gobierno mayoritario, la “amenaza” de deserción de los delegados del partido en el poder es débil; sin embargo, existen otros actores que podrían haber desempeñado un papel similar al del Congreso estadounidense en las negociaciones comerciales: las provincias canadienses. Ottawa decidió no usar esa arma, posiblemente porque, desde la perspectiva federal, las provincias son más un problema que una fortaleza.

Fuentes

ABELSON, D. E. y M. LUSZTIG

1996 “The Consistency of Inconsistency: Tracing Ontario’s Opposition to the NAFTA”, *Revue Canadienne de Science Politique* 29, no. 4: 681-698.

BACHE, I. y M. FLINDERS, eds.

2004 *Multi-level Governance*. Oxford: Oxford University Press.

BARNETT, L.

2018 *Le Processus de conclusion de traités au Canada*. Ottawa: Bibliothèque du Parlement, publicación no. 2008-45-f, creada el 24 de mayo de

³⁰ En español, Thomas C. Schelling, *La estrategia del conflicto*. Trad. de Adolfo Martín. México: FCE, 1989 [n. de los editores].

2008, en <<https://lop.parl.ca/staticfiles/PublicWebsite/Home/ResearchPublications/BackgroundPapers/PDF/2008-45-f.pdf>>.

BENZIE, R.

2018a “NAFTA Talks a Priority for Premier-designate Doug Ford”, *The Star*, 12 de junio, en <<https://www.thestar.com/news/queenspark/2018/06/12/nafta-talks-a-priority-for-ford.html>>.

2018b “Ottawa Fired Back at Ford over USMCA Grousing”, *The Star*, 14 de octubre, en <<https://www.thestar.com/news/queenspark/2018/10/11/ottawa-fires-back-at-ford-over-usmca-grousing.html>>.

BLACKWELL, T.

2018 “Canada May Hold off until after Quebec Election as U.S.-Mexico Drafting Two-way Trade Deal”, *The Financial Times*, 30 de septiembre, en <<https://business.financialpost.com/news/u-s-mexico-drafting-final-text-of-two-way-trade-deal-but-canada-may-wait-until-after-quebec-election-on-oct-1>>.

CÔTÉ, CH.-E.

2015 “Toward Arbitration between Subnational Units and Foreign Investors?”, *Columbia FDI Perspectives*, no. 145 (abril): 1-3.

DELACOURT, S.

2018 “Ottawa Worried Ford’s Washington Visit Could Impact NAFTA Talks”, *The Star*, 18 de septiembre, en <<https://www.thestar.com/opinion/star-columnists/2018/09/18/ottawa-worried-fords-washington-visit-could-impact-nafta-talks.html>>.

FAFARD, P. y P. LEBLOND

2013 “Closing the Deal: What Role for the Provinces in the Final Stages of the CETA Negotiations?”, *International Journal* 68, no. 4: 553-559.

FOISY, PH.-V.

2018 “Le Québec peut-il bloquer le nouvel ALENA?”, Radio-Canada, 6 de octubre, en <<https://ici.radio-canada.ca/nouvelle/1128175/alena-quebec-bloquer-nouvel-accord-aeumc-libre-echange-canada-etats-unis>>.

GERBET, T.

- 2018 “Environnement: les Premières Nations se sentent trahies; Québec s’excuse”, Radio-Canada, 16 de marzo, en <<https://ici.radio-canada.ca/nouvelle/1089443/premieres-nations-autochtones-trahis-gouvernement-couillard-excuses-trudeau-ottawa-quebec-melancon-environnement>>.

GOBIERNO DE CANADÁ

- 2014 “Canada-Chile Free Trade Agreement”, en <<http://international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/chile-chili/fta-ale/index.aspx?lang=en>>, consultada el 23 de marzo de 2018.
- 2013 “Canada-Costa Rica Free Trade Agreement”, en <http://international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/costa_rica/fta-ale/index.aspx?lang=en>, consultada el 23 de marzo de 2018.

HART, M., B. DYMOND y C. ROBERTSON

- 1994 *Decision at Midnight: Inside the Canada-US Free-Trade Negotiations*. Vancouver: University of British Columbia Press.

HOOGHE, L. y G. MARKS

- 2003 “Unraveling the Central State, But How? Types of Multi-Level Governance”, *American Political Science Review* 97, no. 2: 233-243.

JOHNSON, P. M., P. MUZZI y V. BASTIEN

- 2015 “Le Québec et l’AECG”, en Christian Deblock, Joel Lebulanger y Stéphane Paquin, coords., *Un Nouveau pont sur l’Atlantique : l’Accord économique et commercial global entre l’Union Européenne et le Canada*. Quebec: Presses de l’Université du Québec.

KUKUCHA, C.

- 2016 “Provincial/Territorial Governments and the Negotiations of International Trade Agreements”, *IRPP Insight*, no. 10 (octubre): 1-16.
- 2013 “Canadian Sub-federal Governments and CETA: Overarching Themes and Future Trends”, *International Journal* 68, no. 4: 528-535.

- 2008 *The Provinces and Canadian Foreign Trade Policy*. Vancouver: UBC Press.
- 2005 “From Kyoto to the WTO: Evaluating the Constitutional Legitimacy of the Provinces in Canadian Foreign Trade and Environmental Policy”, *Revue Canadienne de Science Politique* 38, no. 1: 129-152.
- 2003 “Domestic Politics and Canadian Foreign Trade Policy: Intrusive Interdependence, the WTO and NAFTA”, *Canadian Foreign Policy Journal* 10, no. 2: 59-86.

LEDUC, F.

- 2009 *Guide de la pratique des relations internationales du Québec*. Québec: Les Publications du Québec.

LÉVESQUE, C.

- 2015 “Les Rôles et responsabilités des provinces canadiennes dans le cadre de procédures d'arbitrage entre investisseurs et État fondées sur des traités économiques”, *Revue Québécoise de Droit International* 28, no. 1: 107-155.

LILLY, M.

- 2018 “International Trade: The Rhetoric and Reality of the Trudeau Government’s Progressive Trade Agenda”, en Norman Hillmer y Philippe Lagassé, eds., *Justin Trudeau Canadian Foreign Policy, Canada among Nations*. Nueva York: Palgrave Macmillan, 125-144.

MCGILLIVRAY, K.

- 2018 “Ford Gets his Wish for Federal Compensation of Farmers Affected by USMCA”, *CBC News*, 1° de octubre, en <<https://www.cbc.ca/news/canada/toronto/usmca-ford-1.4845481>>.

MESSIER, F.

- 2018 “Les Chefs font front commun sur la gestion de l’offre, puis s’attaquent mutuellement”, Radio-Canada, 31 de agosto, en <<https://ici.radio-canada.ca/nouvelle/1121063/alena-upa-gestion-offre-jean-francois-lisee-pq-philippe-couillard-plq-manon-masse-qs>>.

MESTRAL, A. DE

- 2005 “The Provinces and International Relations in Canada”, en J.-F. Gaudreau-DesBiens y F. Gélinas, coords., *The States and Moods of Federalism: Governance, Identity and Methodology*. Cowansville: Éditions Yvon Blais, pp. 319-322.

MESTRAL, A. DE y E. FOX-DECENT

- 2008 “Rethinking the Relationship Between International and Domestic Law”, *McGill Law Journal* 53, no. 4: 573-648.

MICHELMANN, H.

- 2009 *Foreign Relations in Federal Countries*. Montreal: Mc-Gill Queen's Press.

QUELLET, R. y G. BEAUMIER

- 2016 “L'Activité du Québec en matière de commerce international : de l'énonciation de la doctrine Gérin-Lajoie à la négociation de l'AECG”, *Revue Québécoise de Droit International*, número especial (junio): 67-79.

PAQUIN, S.

- 2018 “Le Québec ne possède pas de droit de veto sur l'ALENA”, *Le Soleil*, 28 de agosto, en <<http://www.stephanepaquin.com/le-quebec-ne-possede-pas-de-droit-de-veto-sur-lalena/>>.
- 2017a “Fédéralisme et négociations commerciales au Canada : l'ALE, l'AECG et le PTP comparés”, en Stéphane Paquin y Mathieu Arès, coords., *Géopolitique et nouveaux enjeux des négociations commerciales transpacifiques*, edición especial de *Études Internationales* 68, nos. 3-4 (verano-otoño): 347-369.
- 2017b “Le Rôle des provinces dans la renégociation de l'ALENA”, *Options Politiques*, en <<http://policyoptions.irpp.org/magazines/july-2017/le-role-des-provinces-dans-la-renegociation-de-lalena/>>.
- 2014 “Le Fédéralisme d'ouverture et la place du Québec (et des autres provinces) dans les négociations internationales : rupture dans la continuité?”, *Canadian Foreign Policy Journal* 20, no. 1: 28-37.
- 2013 “Federalism and the Governance of International Trade Negotiations in Canada: Comparing CUSFTA with CETA”, *International Journal* 68, no. 4: 545-552.

- 2010 “Federalism and Compliance with International Agreements: Belgium and Canada Compared”, *The Hague Journal of Diplomacy* 5, nos. 1-2: 173-197.
- 2006 “Le Fédéralisme et les relations internationales du Canada depuis le jugement de 1937 sur les conventions de travail”, en Stéphane Paquin, coord., *Les Relations internationales du Québec depuis la Doctrine Gérin-Lajoie (1965-2005) : le prolongement externe des compétences internes*. Ste-Foy: Presses de l'Université Laval, 7-24.

PAQUIN, S. y A. CHALOUX

- 2016 “La Doctrine Gérin-Lajoie : 50 ans d'action internationale du Québec”, *Revue Québécoise de Droit International*, edición especial (junio), en <<https://www.sqdi.org/fr/serie-juin-2016-doctrine-gerin-lajoie-50-ans-dactions-internationales-quebec/>>.

PAQUIN, S. y CH. LEQUESNE

- 2017 “Federalism, Paradiplomacy and Foreign Policy: A Case of Mutual Neglect”, *International Negotiation*, no. 22: 183-204.

PAQUIN, S. y G. LACHAPELLE

- 2005 “Why do Sub-states and Regions Practice International Relations”, en Stéphane Paquin y Guy Lachapelle, coords., *Mastering Globalization: New States' Strategies in the World Economy*. Londres: Routledge, 77-89.

SCHERRER, S.

- 2000 “L'Effet des traités dans l'ordre juridique interne canadien à la lumière de la jurisprudence récente”, en *Développements récents en droit administrative*. Cowansville: Éditions Yvon Blais, 57-84.

SKOGSTAD, G.

- 2012 “International Trade Policy and the Evolution of Canadian Federalism”, en H. Bakvis y G. Skogstad, coords., *Canadian Federalism*, 3ª ed. Don Mills: Oxford University Press.

TURP, D.

- 2016 “L’Approbation des engagements internationaux importants du Québec: la nouvelle dimension parlementaire à la doctrine Gérin-Lajoie”, *Revue Québécoise de Droit International*, edición especial (junio): 9-40.
- 2009 “Le Consentement de l’État du Québec aux engagements internationaux et sa participation aux forums internationaux”, en Y. Sienho y J.-Y. Morin, coords., *Multiculturalism and International Law*. Leiden: Martinus Nijhoff, 719-752.
- 2002 *Pour une intensification des relations du Québec avec les institutions internationales*. Quebec: Ministère des Relations Internationales.

VANDUZER, A.

- 2013 “Could an Intergovernmental Agreement Make Canadian Treaty Commitments in Areas within Provincial Jurisdiction More Credible?”, *International Journal* 68, no. 4: 536-544.